Nº 92

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria



www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es
Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

mercad industrial.es
punto de encuentro de la industria

Primavera industrial

Vivimos nuevamente el impulso primaveral. La fuerza rejuvenedora de la ilusión, la valentía de la curiosidad por lo nuevo y la confianza en nuestras capacidades generan suficiente energía para hacer un simil entre nuestra reacción natural estacional y la actividad empresarial.

Los vemos en las innumerables ferias y eventos a los que asistimos o a los que damos cobertura informativa, a las novedades de las empresas o a las intensas campañas comerciales y promocionales que nos llegan por un camino u otro.

La economía está siempre en marcha pero ahora es cuando más se nota su velocidad, las revoluciones y la temperatura del motor.

Ferias sectoriales en Alemania y otras partes del mundo apuntan a la globalización industrial y a un futuro 4.0 que es ya casi presente. En España, Barcelona, Madrid, Bilbao y Valencia, entre muchas otras capitales, llenan sus recintos feriales. Luego, hay mercado, hay actividad y hay trabajo. Esperemos que se mantenga la tendencia todo el año.

Lino Hernández
Periodista y editor

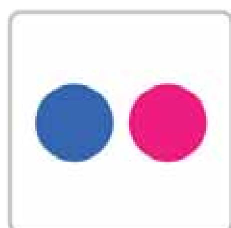
Índice

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148















"Preparar la estructura tecnológica antes de sumarse a la impresión 3D "



Juan Miró, Sales Manager de Infor España

La impresión 3D ha irrumpido con fuerza en la industria, pero ¿puede, por sí sola, garantizar una producción perfecta?

Sin duda la impresión 3D se erigido como una herramienta vital para optimizar la producción; imprimir productos, bajo demanda y a un coste relativamente bajo, permite reemplazar piezas o capas de diseño rápidamente. Así, en lugar de dejar los nuevos componentes en manos de proveedores, pueden ser creados internamente minimizando el tiempo de inactividad y asegurando que se cumplen los plazos de producción. Nos referimos, evidentemente, a aquellos casos en los que se necesita una pieza con urgencia para reanudar la producción.

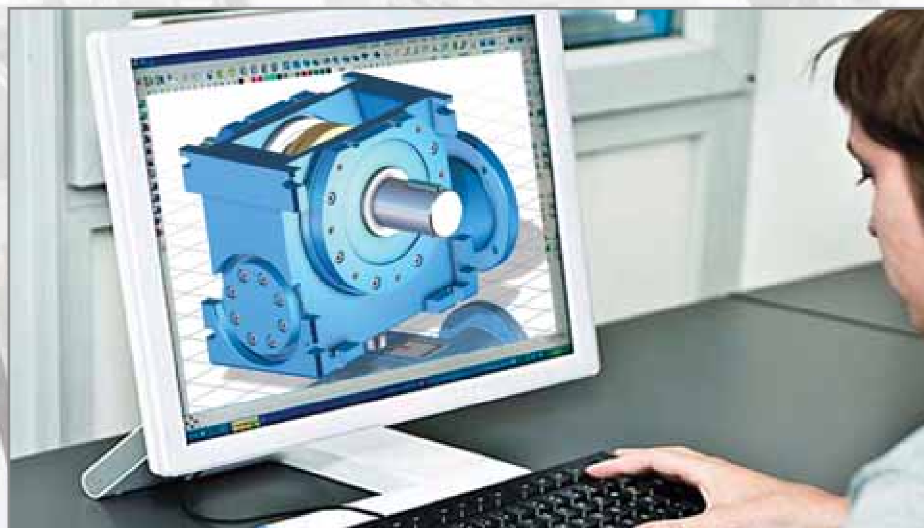
Sin embargo, la producción perfecta como tal no existe. Lo máximo a lo que podemos aspirar es a conseguir una producción casi perfecta, una en la que se resuelvan las incidencias de la cadena de producción sin que afecte demasiado al proceso o incluso se puedan evitar. Para alcanzarla es necesario potenciar la conectividad dentro de la empresa y sustentar la impresión 3D en sistemas inteligentes.

¿Cómo ayudan las soluciones de Infor a prepararse para abrazar la impresión 3D?

Antes de sumarse a la impresión 3D es crucial combinar soluciones de software que allanen el camino. Seleccionar el ERP adecuado es clave pero por sí solo tampoco es garantía de que la fábrica va a conseguir una producción fluida y sin fallos. Si hay un error en la producción y no puede resolverse rápidamente, la rentabilidad de la producción comienza a caer y en mayor o menor medida repercute en la actividad de la empresa. Por lo tanto, se necesitan otras soluciones como EAM para detectar estas pausas o errores y prevenir su aparición.

¿Se están esforzando realmente las empresas por alcanzar una producción libre de fallos?

Los datos muestran que efectivamente en 2014 la industria ha comenzado a buscar seriamente la producción perfecta. Este dato se refleja en la encuesta que realizó Morgan Stanley a 150 CIOs de Estados Unidos y Europa. En ella señalaban que los CIOs encuestados invertirían un 4,5% más en soluciones de TI centradas en cloud computing, ERP y software de analíticas. Creemos que este interés por las nuevas soluciones de TI muestra que el sector industrial ha tomado verdadera conciencia de su relevancia dentro de la planta de producción.

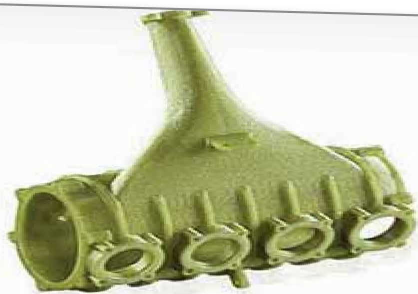


infor

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

Antes destacabas el destacado rol de los sistemas inteligentes, ¿qué son exactamente y qué papel juegan en los procesos de fabricación?

Los sensores inteligentes se usan cada vez en más áreas. Sus usos dispares van desde el control de los niveles de contaminación hasta la compra de una casa o la planificación de una ruta para correr por las mañanas. En las líneas de producción estos sensores están embebidos en la maquinaria y actúan como radares controlando temperatura o ratios velocidad, entre otros. Estos sensores emiten señales cuando hay alguna anomalía en el proceso de producción e incluso previenen de las pausas de producción.



¿Cómo se procesan los datos que emiten los sensores?

La información que proviene de los sensores tiene que ser analizada. Aquí es donde intervienen las soluciones de EAM (Enterprise Asset Management), Gestión de Activos Empresariales. Este software captura los datos, elabora gráficos o diagramas CAD de la parte analizada y actúa sobre ella enviando alertas a los usuarios adecuados, logrando la reacción apropiada dentro de los procesos de negocio. Esta información puede visualizarse en tiempo real desde una tablet o un móvil y a través de una interfaz similar a la de las redes sociales actuales. De este modo los responsables de producción tienen una visión general de la producción, desde la factura del material hasta el calendario de entrega o el funcionamiento de uno de los equipos.

¿Cómo se combinan las soluciones de EAM con la nueva disciplina de impresión 3D?

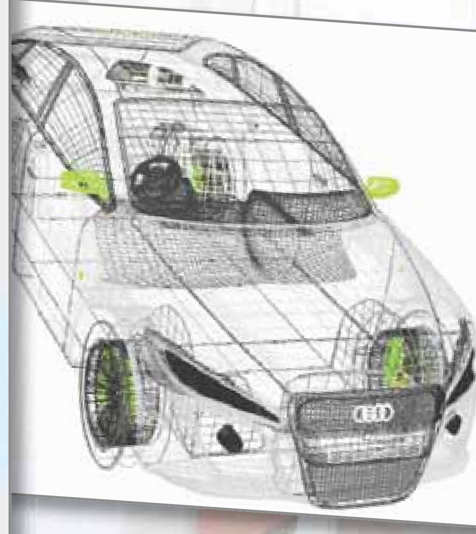
Por ejemplo, cuando los sensores han detectado un fallo en un equipo o en una pieza y han analizado el coste que supondría repararlo o reemplazar dicha pieza, han localizado los recursos y planificado la acción, es cuando la impresión 3D completa el proceso permitiendo a los ingenieros imprimir la pieza en cuestión, ya sea un filtro o un motor. Ese paso final responde a la alerta creada en primera instancia por el software. La combinación de un ERP inteligente, un EAM predictivo y sensores inteligentes permite a la impresión 3D obrar la magia y conseguir los elementos idóneos para lograr la fabricación con éxito. Integrar todas estas soluciones a través de la tecnología y una plataforma donde la información sea contextualizada y organizada es la única clave para que la producción perfecta se convierta en una realidad.

infor

www.infor.com



“Es necesario potenciar la conectividad dentro de la empresa y sustentar la impresión 3D en sistemas inteligentes”



SIL2015
BARCELONA

Números 1 en Logística

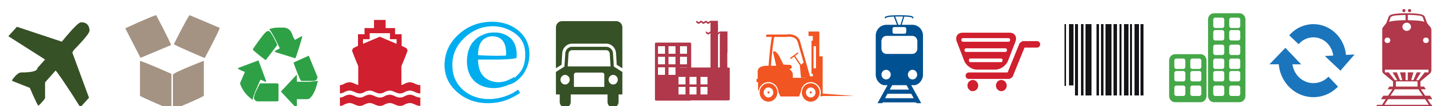


Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

13º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
4ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte

Del 9 al 11 Junio de 2015
Recinto Montjuic-Plaza España. Fira de Barcelona
Barcelona-España

elCONSORCI barcelona ZONA FRANCA
Meeting y Salones



Síguenos:





www.silbcn.com

Ehrhardt + Partner y el Cuadrante Mágico de Gartner

Ehrhardt + Partner anuncia su incorporación en el Cuadrante Mágico de Gartner para Sistemas de Gestión de Almacén 2014.

Gartner es una compañía especializada en análisis e investigación de mercados, que publica y promueve el Cuadrante Mágico para herramientas de integración de datos. A través del posicionamiento en el cuadrante especializados, Gartner ha confirmado que E+P ofrece amplias funcionalidades SGA y una buena visión logística, combinada con una realización de proyectos exitosa en los mercados donde está establecido.

El Grupo Ehrhardt + Partner ofrece soluciones integrales para la logística de almacenes, adaptables a las exigencias actuales o futuras del cliente. Esta mezcla de innovación y practicismo junto con la experiencia ganada tras más de 700 proyectos avalan su posicionamiento en logística de almacenes.

www.ehrhardt-partner.com
www.gartner.com



Norbert Dentressangle apuesta por el e-commerce

Fuentes del operador logístico Norbert Dentressangle nos cuentan que se acaba de encargar de gestionar las operaciones logísticas de e-commerce de Missguided, compañía inglesa que ofrece moda inspirada en el estilo de los famosos a precios asequibles para mujeres de entre 16 y 34 años. De esta manera, se responsabiliza de todas las actividades logísticas realizadas, incluida la recepción de mercancía de los proveedores, junto con la selección, clasificación, empaquetado, envío de pedidos y gestión de devoluciones. En este sentido, Norbert Dentressangle dará trabajo a los 250 empleados que formaban parte de la plantilla de Missguided.

En virtud de lo establecido en el contrato, Norbert Dentressangle y Missguided invertirán de forma conjunta en la creación de un nuevo y moderno centro de operaciones en Manchester. Esta infraestructura será construida y diseñada con el objetivo de llevar a cabo las operaciones de comercio electrónico de la Compañía remplazando así las actuales instalaciones de Missguided. La construcción de estas nuevas instalaciones, que está previsto operen a pleno rendimiento entre el primer y segundo trimestre de 2016, supondrá una inversión de millones de euros para ambas compañías. Gracias a su estructura con entresuelos, la edificación dispondrá de una superficie total de 23.225 m2.

La firma de este contrato consolida el posicionamiento de Norbert Dentressangle como socio logístico de preferencia para las grandes empresas de venta multicanal exclusivamente por internet, a través de su propuesta “Red Online”. Entre otros clientes se incluyen: ASOS, House of Fraser, Shop Direct Group y Surfdome.

Norbert Dentressangle, es un actor internacional del Transporte, la Logística y el Air & Sea. Con un volumen de negocios de 4.669 M€, a 31/12/2014, emplea a 43.200 personas y tiene presencia en 25 países.

www.norbert-dentressangle.es/
www.missguided.co.uk



Nuevo medidor de conductividad de Baumer

La firma Baumer nos informa, a través de fuentes autorizadas, que acaba de incorporar un nuevo modelo en su gama de medidores de conductividad CombiLyz.

Además de la versión AFI4 compacta, ahora está también disponible la AFI5, con sensor remoto. Esta nueva versión CombiLyz incluye dos componentes: el elemento sensor inductivo y el transmisor con pantalla CombiView integrada. La instalación por separado del transmisor y el sensor inductivo ofrece la máxima flexibilidad en su fijación. Mientras que el sensor se puede integrar en el proceso para lograr el mejor resultado, el transmisor con su pantalla integrada se puede fijar en un lugar carente de vibración. Esto asegura una indicación clara y conveniente, a la vez que alarga su vida útil.

El transmisor con pantalla CombiView integrada es adecuado para fijación a la pared y en una tubería, y por lo tanto se puede fijar para cualquier ángulo. Con una resistencia a temperaturas ambiente de hasta 85 °C y mediciones fiables y precisas incluso en condiciones extremas, el CombiLyz AFI5 de Baumer tiene multitud de usos – especialmente en espacios reducidos y aplicaciones con altas vibraciones.

Por otra parte, la AFI5 tiene las mismas características técnicas y de fiabilidad que la versión compacta. La versión higiénica, con una clase de protección IP 69 K y un diseño totalmente de acero inoxidable, puede soportar incluso las condiciones ambientales más severas.

El Grupo Baumer es un fabricante internacional de referencia que desarrolla sensores, encoders, instrumentos de medición y componentes para procesamiento automático de imágenes.

www.baumer.com

BigMatDay 2015, la feria privada de la construcción

BigMat, la conocida central de materiales de construcción, vuelve a celebrar el BigMatDay su feria sectorial en el Pabellón Multiusos I. La firma ya eligió en 2013 estas instalaciones (antiguo Madrid Arena) para el evento, que sigue siendo, según explican, la convocatoria de carácter privado más importante del sector.

Los cerca de 30.000 m2 del Pabellón Multiusos I acogerán a los 120 expositores que estarán presentes este año ininterrumpidamente desde las 10:00 de la mañana hasta las 19:00 de la tarde. El primer día acuden proveedores y socios BigMat; durante la segunda jornada, estos pueden invitar a sus clientes. Como en ediciones anteriores, las firmas más importantes de pavimentos y revestimientos, adhesivos, jardinería, ferretería, mobiliario de baño, herramienta eléctrica y manual, cerramientos, etc. etc. expondrán sus últimas novedades y harán demostraciones en directo de sus productos estrella. El BigMatDay de este año pretende alcanzar un nuevo record avalado por los resultados de la edición anterior, en la que la feria tuvo un resultado económico en torno a unos seis millones de Euros, según informan fuentes vinculadas a la firma..

La actividad empresarial de BigMat en la península comienza en 1997 y se distingue por el plus de valor añadido de sus productos y servicios, orientados tanto a profesionales como a particulares. Se compone de 200 socios y 296 puntos de venta que suponen más de un millón de metros cuadrados de superficie de ventas. BigMat está presente en todas las Comunidades Autónomas y en Europa con centros en Francia, Checoslovaquia, Eslovaquia, Bélgica, Italia y Portugal, con un total de más de ochocientos puntos de venta en estos siete países.

www.bigmat.es



Iluminación Led para zonas peligrosas



La firma Stahl nos comunica a través de canales autorizados que ofrece nuevas lámparas tubulares y compactas basadas en LED para su uso en zonas Ex 1/21 y 2/22, proporcionando así a los usuarios una alternativa a las típicas luminarias lineales.

Con un diámetro de tan solo 55 mm, las nuevas lámparas ocupan menos de la mitad del espacio que necesitan las luminarias lineales convencionales y pesan menos de la mitad. Sin embargo, según afirman, lo que sorprende más es su diseño, el cual logra que la serie 6036 ofrezca una extraordinaria eficiencia lumínica. Las lámparas tubulares basadas en LED de Stahl pueden trabajar en un rango muy amplio de temperaturas de -40 a +60 °C. Estas unidades no necesitan mantenimiento y están indicadas para iluminación de tipo general o bien para iluminación de máquinas. Gracias a su diseño delgado se pueden instalar en puntos de difícil acceso. Incluso a una temperatura ambiente de +60 °C, alcanzan una vida operativa de 80.000 horas.

Estas unidades resisten vibraciones y cuentan con protección IP66/IP67 por defecto, dando como resultado una excelente adaptación a aplicaciones navales. Además de los certificados ATEX e IECEx, cuentan asimismo con certificados pata los principales mercados internacionales.

www.stahl.es

Oerlikon Leybold Vacuum celebra 165 Años

Durante 165 años, la empresa Leybold, ubicada en Colonia, Alemania, ha desarrollado y suministrado bombas de vacío, soluciones de vacío estandarizadas y personalizadas y un servicio postventa para una amplia gama de aplicaciones industriales y basadas en la investigación.

En estos campos de la industria, Oerlikon Leybold Vacuum ofrece todo tipo de bombas y sistemas de vacío, medidores de medición e instrumentos, detectores de fugas, válvulas y accesorios, así como de consultoría e ingeniería.

La primera piedra fue colocada en 1850: En este año, el fundador de la empresa Ernst Leybold asumió oficialmente esta empresa como la suya, allanando el camino para un uso industrial global de la tecnología de vacío. Incluso después de la venta de la compañía de nuevo en 1970, su visión se mantuvo. Una de los hitos más importantes de la historia de la compañía es el desarrollo de la bomba molecular por el físico Prof. Dr. Wolfgang Gaede.

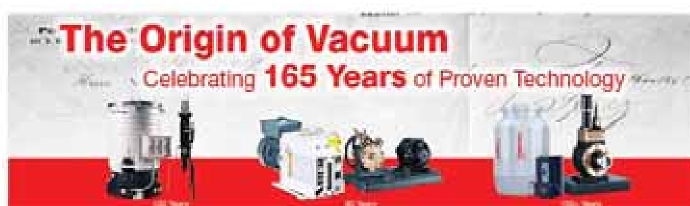
El nombre del físico también es relevante para otro tipo de bombeo de gran éxito, todavía se utiliza en aplicaciones eficaces. Durante 100 años, la bomba de difusión ha sido casi insustituible para muchos procesos de alto vacío. Con este principio, la mezcla de la reacción y el gas que ser evacuados se efectúa por difusión del gas en la corriente en chorro. La modernización de las bombas de difusión ofrecen un alto potencial de ahorro energético, como en aplicaciones metalúrgicas de hornos de vacío.

La historia del éxito de la bomba rotativa TRIVAC B comenzó hace 80 años. Estas bombas se utilizan en una alta variedad de aplicaciones de la tecnología de vacío y están demostrando su eficiencia en la producción industrial.

No sólo la Sede de Leybold está celebrando un aniversario: Desde 1990 la ubicación en Dresde de Oerlikon Leybold Vacuum está integrada en una zona de la alta tecnología para las aplicaciones con la innovadora tecnología de crio. Destacadas empresas de semiconductores y los institutos de investigación como Fraunhofer, Helmholtz y Leibnitz están implicados en este campo. Las principales aplicaciones de la tecnología criogénica incluyen aeroespacial, donde los elementos de cohetes, satélites, elementos del transbordador espacial o partes de la estación espacial se ponen a prueba en grandes cámaras de simulación espacial.

“Debido a este desarrollo positivo y la experiencia de muchos años, Oerlikon Leybold Vacuum dispone del know-how tecnológico de aplicaciones y procesos más elaborados”, explica el Dr. Martin Füllenbach, CEO de Oerlikon Leybold Vacuum. “Como pioneros de la tecnología de vacío para la industria de procesos, aplicaciones de revestimiento, los métodos analíticos y aplicaciones en Investigación y Desarrollo, pertenecemos a los tres proveedores más grandes del mundo”

www.oerlikon.com



Trazabilidad en la manipulación de moldes

A través de RFID industrial, Mold ID, de Balluff, consigue la trazabilidad del uso de los moldes de inyección y asegura su óptima utilización. La solución cuenta con el respaldo de un sistema autónomo que se puede instalar en cualquier lugar y en cualquier momento en todas las máquinas, sin necesidad del fabricante o de intervenir en el controlador.

Además de la identidad del molde, un robusto portador de datos RFID almacena en cada molde el número de depósitos actualizado y varios parámetros particulares del molde en memoria no volátil y sin necesidad de contacto. Estos datos se pueden consultar mediante un smartphone o un lector móvil de RFID.

Un sensor inductivo u óptico conectado externamente y montado en un punto adecuado de la máquina sirve como contador de depósitos. Ambos no solo aseguran que la asignación de los moldes sea inequívoca, sino que también ofrece la base de datos objetiva para un mantenimiento en función del estado. De este modo se prolonga la vida útil y se mejora la fiabilidad de su funcionamiento, además de incrementar la productividad de los sistemas y mejorar su eficiencia.

El SmartLight ofrece información directa acerca del estado actual del molde a los operarios en la máquina. Los valores límite de “Aviso” o “Mantenimiento necesario” se pueden definir individualmente para cada molde.

Lo mejor de todo es que todos los sistemas Mold ID se pueden conectar al nivel de control, un sistema ERP o MES mediante servicios web a través de LAN, Wi-Fi o línea eléctrica. El resultado es el acceso a los datos y los procesos desde cualquier punto.

Mold ID, de Balluff, es un ejemplo claro y práctico de cómo la Industria 4.0 encuentra fácilmente su camino en el ámbito de la producción.

www.balluff.com



Tecnología fotovoltaica de Ennera para El Salvador

Desde Ennera nos explican que a finales de abril de 2015 se inaugurará un proyecto muy emblemático de El Salvador en materia de energías renovables. Se trata de la planta de energía fotovoltaica que ha desarrollado para el autoabastecimiento de la Asamblea Legislativa del país.

Con una potencia de 90,21kWp, cuenta con 291 paneles de 310W, así como 12 inversores de entre 7 kW y 10 kW. En cuanto a su funcionamiento, cabe destacar que, de lunes a viernes, será para autoconsumo, ya que no genera excedentes, pero, la energía no consumida los fines de semana se venderá a una compañía distribuidora local.La instalación, ubicada en la cubierta y conectada a su red interna, suministrará en torno al 6% de la energía total que demanda el edificio, que equivale a dos millones de kWh al año, y conseguirá un ahorro aproximado de unos 2.000 dólares al mes. Esta reducción en el consumo será posible gracias a la generación de 11 7 mil kWh al año que producirán las placas fotovoltaicas. El proyecto se adjudicó en una licitación pública internacional por el Banco Interamericano de Desarrollo a Ennera en 2014.

Ennera, filial de energías renovables del Grupo CAF, es una compañía especializada en el aprovechamiento de las fuentes renovables con soluciones a medida. Ubicada en Ibarra (Guipúzcoa), entre sus áreas de negocio destacan los proyectos solares fotovoltaicos y otras soluciones renovables “llave en mano” para torres de telecomunicaciones, mini redes y alumbrado público con tecnología LED; la comercialización de un aerogenerador de pequeña potencia, desarrollado con tecnología propia de última generación completa las líneas de negocios de la empresa. Ennera es un proveedor registrado por Naciones Unidas y firmante del Pacto Mundial.



www.ennera.com

Nueva grúa con polipasto de cadena CLX

Fuentes vinculadas a Konecranes nos han informado que esta compañía amplía su gama de grúas industriales para incluir la nueva grúa con polipasto de cadena CLX. Una solución apta para gran cantidad de aplicaciones gracias a su configuración independiente y sus nuevas características.

La nueva grúa con polipasto de cadena CLX permite que los procedimientos de descenso y elevación sean seguros y cómodos para cargas de hasta 5 toneladas. Todo esto gracias a su botonera colgante ergonómica que facilita un control intuitivo con una sola mano.

El control del variador para el desplazamiento de la grúa y del carro, y la transmisión de la velocidad para elevación 6:1 permiten altas velocidades de elevación y un posicionamiento preciso de las cargas. El resultado es una mayor cantidad de procedimientos de elevación y descenso que aumentan significativamente la productividad de los procesos.

La grúa con polipasto de cadena CLX de Konecranes cuenta con una serie de componentes que hacen que disponga de una mayor vida de servicio, un fácil mantenimiento y una mayor seguridad. Entre otros componentes encontramos un freno magnético con un diseño totalmente nuevo que no necesita ningún tipo de ajuste durante su vida útil de más de 1 millón de movimientos y que además, garantiza la seguridad de la carga en caso de desgaste del acoplamiento o durante una posible parada. También dispone de embrague de seguridad mecánico que protege frente a sobrecargas y garantiza altos niveles de seguridad.

Se trata, en resumen, de una grúa industrial versátil que se puede utilizar en los ámbitos más diversos, para aplicaciones independientes, trabajos de montaje, en talleres y en cualquier lugar donde sea necesario contar con un movimiento preciso de cargas delicadas. Su flexibilidad se debe principalmente al hecho de que tanto la capacidad, la altura y la velocidad de elevación, como el alcance se pueden configurar en función de la aplicación y de manera independiente.

www.konecranes.es

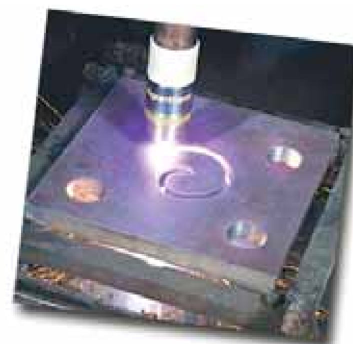


Hypertherm mejora su tecnología True Hole

Desde Hypertherm, un fabricante de sistemas de corte con chorro de agua, por plasma y láser, nos han informado de la expansión de su tecnología patentada True Hole® para incluir más opciones de grosor, amperaje y consumibles.

Por primera vez los clientes pueden usar el proceso True Hole para cortar acero al carbono de 8 mm a 80 amperes, además del nivel de potencia existente de 130 amperes. Adicionalmente, los clientes ahora pueden usar el proceso de biselado de 200 amperes para cortar acero al carbono de 10 mm, 12 mm y 16 mm.Anteriormente el corte True Hole de 200 amperes requería la utilización de consumibles HyPerformance® HPRXD® estándar, en lugar de consumibles de biselado. Como cada vez más clientes llevan a cabo el corte en bisel en el sistema plasma, agregar True Hole al proceso de biselado de 200 amperes satisface una importante necesidad del mercado.

La tecnología True Hole, patentada por Hypertherm, mejora enormemente la capacidad del plasma HyDefinition® para cortar orificios de alta calidad listos para pernos. La tecnología usa una combinación específica de parámetros de corte optimizados para aplicaciones de acero al carbono. El resultado final muestra una mejora de hasta un 50 por ciento en la forma del orificio. Al mismo tiempo, se eliminan prácticamente la conicidad y las abolladuras en los orificios, con una proporción equivalente entre el diámetro y el espesor.



Hypertherm diseña y fabrica productos de corte avanzados para su uso en diversas industrias como la construcción naval y la fabricación y reparación de vehículos automotrices. Su línea de productos incluye sistemas de corte con chorro de agua, por plasma y láser, además de avance CNC, controles de altura, software de anidamiento CAM y consumibles. La reputación de la compañía en la innovación del corte se remonta a casi 50 años cuando, en 1968, Hypertherm inventó el corte por plasma con inyección de agua. La compañía, 100 por ciento propiedad de asociados, tiene más de 1300 asociados, además de operaciones y representaciones en todo el mundo.

www.hypertherm.com/es

Impresión 3D para mejorar la creación de los prototipos industriales

dibaSTUDIO EN TRESD



DibaStudio es un estudio especializado en diseño industrial e ingeniería de producto que ha encontrado en la tecnología de impresión 3D una solución a algunos de los mayores problemas a los que se ha enfrentado en sus 10 años de historia. Y es que, tras el diseño y la ingeniería de producto y antes de enviarlo a producir, el cliente quiere ver un prototipo y poderlo tocar.

"Los clientes que nos solicitan un prototipo del producto que estamos desarrollando para ellos y para salir al mercado en mejores condiciones que sus competidores necesitan contar con ese modelo de manera rápida y lo más barata posible. Las mejoras que supone la impresión 3D en este aspecto son una auténtica revolución", comenta **Toni Vilaginés**, director de ingeniería de DibaStudio.

Antes de la entrada de la impresora en el estudio, los modelos tenían que ser subcontratados a empresas especializadas en la creación de modelos industriales a escala, en ocasiones situados fuera de España, alargando enormemente el proceso y con unos costes muy superiores. *"Además de reducir de días a horas el tiempo que tardamos en contar con los prototipos, también hemos conseguido abaratar costes. Algunos prototipos que nos podían costar alrededor de 600 € hoy podemos hacerlos en el mismo despacho por algo menos de 40 €. Además el cliente puede verlos hechos en pocas horas. Y si tenemos que repetir alguna impresión, lo hacemos de manera inmediata."*

La rapidez de la obtención del prototipo es el aspecto que más valoran los clientes de DibaStudio. Ahora, con la utilización de la impresora UP! Plus de entresD, el cliente, en pocos minutos, puede ver la pieza o modelo solicitado. De esta manera si se necesitan cambios rápidos o pruebas, tienen mayor libertad debido al reducido precio de las repeticiones. Además contar con un prototipo con tanta agilidad permite poder detectar errores en el diseño y corregirlos con rapidez para poder realizar el diseño final del producto.

"Poder imprimir en 3D prototipos de productos que se están desarrollando evita errores en la producción y permite que tanto el diseñador como otras personas de la empresa entiendan cómo será el producto antes de hacer los moldes y producirlo, permitiendo aplicar mejoras en esta parte del proceso. Mejoras que, una vez tenemos los moldes hechos, son caras o a veces imposibles de hacer. Así, cuanto más cuidadosa sea la representación del producto, mejor la podrán entender, más la podremos optimizar durante el proceso de diseño y mejor será el producto final", indica **Marc Torras**, director general de entresD. *"Las tolerancias de las impresoras entresD UP! Plus2 permiten comprobar las ensambladuras entre piezas, hacer pruebas funcionales, ergonómicas y muchas más, mejorando el producto final por un coste muy bajo. Esto hace que a los departamentos de diseño de muchas empresas ya se estén usando las impresoras 3D como una herramienta más".*

Diba Studio realiza diseños e ingeniería de producto para todo tipo de compañías, realizando botellas para algunas de las más grandes bodegas del mundo o mobiliario urbano e incluso elementos tan cotidianos y de uso diario como cepillos de dientes. También diseña y crea sus propios productos, bajo la marca Lodiví.

www.dibarcelona.com
www.entresd.es

NSK presenta las guías lineales NH/NS

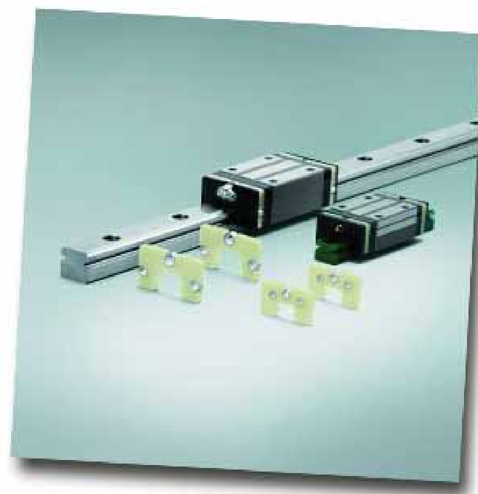
Las nuevas guías lineales NH/NS de NSK tienen una capacidad de carga dinámica un 30% superior a las versiones anteriores, gracias a la optimización de la geometría de los caminos de rodadura. Sus velocidades máximas son también superiores, comprendiendo desde los 150 a los 300 m/min.

"Las capacidades de carga dinámica son un 30% superiores con las nuevas series NH/NS", explica Marcus Bulgan, ingeniero de aplicaciones, en el Centro Tecnológico Europeo (European Technology Centre, ETC) de Ratingen (Alemania). *"Logramos este excelente resultado mediante la optimización de la geometría de los caminos de rodadura"*. El nuevo diseño garantiza una distribución más uniforme de las que las fuerzas entre las bolas y los caminos de rodadura. En consecuencia, las presiones de las superficies de contacto bajo cargas comparables son mucho menores, lo cual permite una revisión de las capacidades de carga dinámica de acuerdo a la normativa ISO aplicable. Como resultado, las capacidades de carga dinámica son un 30% superiores y la resistencia a la fatiga es incrementada a más del doble.

El cambio a la nueva serie es sencillo de realizar y también es posible mezclar componentes de ambas generaciones en la misma máquina o sistema. En este caso, se aplica el índice de carga de la serie anterior, ya que el eslabón más débil determina la vida útil del sistema. Otra de las ventajas de la nueva serie es que pueden utilizarse a velocidades considerablemente más altas, sin ningún tipo de cambios en el diseño. Al mismo tiempo, las nuevas unidades tienen un funcionamiento más suave y silencioso, gracias a un sistema de recirculación de bolas completamente rediseñado.

Las nuevas guías lineales NH/NS de NSK son adecuadas para un funcionamiento preciso y sin juego en máquinas herramienta, equipos médicos, fabricación de semiconductores, máquinas de envasado, robots y de manipulación en general.

www.nsk.com



Verlinde, con el sector agroalimentario

Verlinde nos ha presentado,a través de fuentes autorizadas, el ZHV INOX y el CHZ INOX. Unas soluciones de elevación destinadas a aplicaciones agroalimentarias. ambos productos pertenecen a la su gama Food Process. Se trata de un polipasto manual y un carro manual de acero inoxidable de tipo 314/316L, que están pensados para manipular cargas entre 500 y 1000 kg.

Según detallan, el polipasto manual ZHV INOX consta del cuerpo del polipasto, gancho, cadena de elevación de alta resistencia y cadena de maniobra, todo de acero inoxidable. La rueda de cadena y los engranajes de reducción están mecanizados para permitir un funcionamiento más eficaz y ágil durante las maniobras de elevación. La altura de elevación (3 metros) y la longitud de la cadena de maniobra (2,5 metros) de serie se pueden adaptar a las necesidades del cliente hasta 8 metros.

ZHV INOX es una solución ideal para aplicaciones de montaje y mantenimiento en procesos agroalimentarios. La versión con capacidad para 1000 kg es especialmente pequeña y pesa menos de veinte kilos, con unas dimensiones de tan solo 20 x 20 x 40 cm. Dispone de un carenado de acero inoxidable que protege la rueda de la cadena y los engranajes. Sus ganchos superiores e inferiores poseen homologación ISO y son de acero inoxidable, con fiadores de seguridad. Opcionalmente se puede incorporar un carro CHZ INOX de altura libre normal.

También han creado, para el exigente sector agroalimentario, el carro CHZ INOX, totalmente de acero inoxidable -incluidos los laterales, el travesaño y los rodillos-, que permite suspender en él cualquier tipo de aparato de elevación provisto de un gancho. Se puede adaptar fácilmente a diferentes anchuras de los laterales y su desplazamiento se lleva a cabo manualmente empujando la carga.

Verlinde completa con estos productos una amplia gama de equipos de elevación de acero inoxidable destinados específicamente a aplicaciones agroalimentarias.

www.verlinde.fr



Adecco muestra empleos con mucha demanda



Los datos del empleo en España parece que apuntan a una evolución y señalan, un mes más, una tendencia al alza en el empleo. Según nos han explicado desde Adecco, durante el mes de marzo se contabilizaron casi 17 millones de personas en situación de empleo y la afiliación media creció en 160.579 personas con respecto al mes anterior.

Estos datos, por tanto, parecen evidenciar un repunte en las contrataciones. Por ello, Adecco, compañía especializada en gestión de Recursos Humanos, ha realizado un elaborado estudio en el que pone de manifiesto cuáles son los sectores que presentan mejores perspectivas de empleo en nuestro país para poder orientar a los desempleados en su búsqueda.

Así, han detectado que el perfil más demandado en el sector es el de mozo de almacén. No se requiere una formación específica pero es altamente valorable experiencia en empresas del sector logístico. El salario medio oscila entre los 12.000 y los 15.000 euros brutos anuales.

El sector de la Automoción es una de las áreas que mejor comportamiento tuvo a lo largo de 2014. Adecco considera que en 2015, gracias a las previsiones de crecimiento del sector, aumentará la demanda del operario de producción en la industria del motor.

Además también están muy demandados los siguientes puestos: executive assistant, médico general – coordinador de seguros, técnico de mantenimiento de parques eólicos, especialistas en cloud, java/j2ee y/o sap, camarero de banquetes y eventos, técnicos de regulatory, de msl y de market access para el sector , dependientes de comercio, teleoperador comercial con idiomas, administrativo sscc banca, operador de cámara para el sector audiovisual, técnico de laboratorio de i+d y control de calidad, para el sector de alimentación, y recepcionista para empresas de renting.

La recuperación del empleo es lenta e incierta, pero indicadores como el VI Informe Adecco “Dónde encontrar empleo si
estás en paro”, realizado por Adecco, ponen de manifiesto una tendencia a la mejora que genera esperanza.

www.adecco.es

Logiters apuesta por el sector farma

Logiters, operador logístico especializado desde hace más de 20 años en la industria farmacéutica, culmina en Portugal un proceso de reestructuración y mejora de su servicio de transporte y distribución al sector farma, iniciado en 2014.

Según nos han explicado fuentes autorizadas por Logiters, dentro de las acciones llevadas a cabo en este proyecto de mejora, la compañía acaba de finalizar este primer trimestre de 2015 la expansión de su flota de temperatura validada a 15ºC 25ºC. Esta decisión, responde sobre todo, a la necesidad de adaptación a la nueva GDP (2013/C68/01), esencial para garantizar el mantenimiento del estado de conservación del medicamento a lo largo de todo el proceso de distribución. Este proyecto de restructuración, se ha desarrollado en distintas fases, en las que se ha trabajado en la selección de socios estratégicos, la definición de rutas, el redimensionamiento de la flota (con cerca de un centenar de vehículos), así como la elección de la mejor opción de software para la monitorización, medición y registro de temperaturas que aseguren el control de la cadena de frio.

La nueva flota de vehículos en frío validado 15ºC 25ºC, se suma a la ya existente flota a temperatura validada 2ºC 8ºC, para configurar una robusta red de distribución en frío validado con capacidad para cubrir el 100% de las entregas a todo el canal (mayoristas, farmacias, parafarmacias, clínicas, hospitales y entregas domiciliarias personalizadas), en el continente e islas principales.



Logiters Logística S.A. ofrece en España y Portugal soluciones para la cadena de suministro en sectores como automoción, gran consumo, farmacia, electro, e-commerce, industria, tecnología, retail, salud y transporte, entre otros. Actualmente la compañía cuenta con más de 3.300 empleados, y gestiona 750.000 m2 en más de 50 centros operativos.

www.logiters.com

Nuevo ladrillo TCA 125 para fundición de aluminio



La compañía multinacional de ingeniería de materiales Morgan Thermal Ceramics acaba de lanzar su nuevo ladrillo TCA 125 desarrollado para responder a la creciente demanda de clientes del sector de procesado de aluminio.

Tal como nos han comunicado fuentes vinculadas a la compañía Morgan, los ánodos, esenciales para la transformación de alúmina en aluminio, se cuecen generalmente en grafito, en hornos de cocción de ánodos que tienen ladrillos aislantes. No obstante, históricamente estos ladrillos han estado sometidos a desperfectos daños y peligros como resultado del proceso de cocción, y siempre se ha buscado una alternativa de mejor calidad.

Con el ladrillo TCA 125, Morgan Thermal Ceramics ofrece esa alternativa, ya que tiene una gran resistencia a la compresión y una variación lineal contracción longitudinal permanente (PLC) inferior al 1% a 1350 ºC tras 12 horas de cocción.

Antes, los ladrillos de esta calidad tenían que fabricarse con prensas hidráulicas, ahora se pueden fabricar mediante el proceso “Slinger”, una forma de extrusión de baja presión de una mezcla de arcilla húmeda que contiene altos niveles de aditivos de combustión, que expulsa el material sobre una cinta continua para generar porosidad adicional antes del secado y la cocción.

Morgan puede fabricar ahora ladrillos TCA 125 en varias dimensiones diferentes tamaños. La empresa también puede suministrar una amplia gama de ladrillos aislantes y refractarios monolíticos aislantes para altas temperaturas así como materiales de protección contra incendios apropiados para muchas aplicaciones e industrias.

www.morganthermalceramics.com

Accionamientos Unidrive M para hornos de templado de vidrio

Según nos han explicado fuentes vinculadas a Emerson, la compañía Glaston América, con sede en Nueva Jersey, ha establecido una sólida reputación por su excelente servicio tanto para el mercado de vidrio comercial como residencial. El mayor cliente de la compañía es Cardinal IG, un líder del mercado en la fabricación de vidrio residencial. Para asegurarse de que sus hornos de templado de vidrio cumplen los exigentes requisitos de los clientes de alto perfil, Glaston realiza un gran esfuerzo para maximizar la calidad.

Recientemente la empresa abordó la cuestión de los pequeños rasguños que pueden aparecer como consecuencia del templado del vidrio sin un control preciso de la velocidad en los transportadores del horno. Para superar el reto, Glaston dispone ahora de un total de 14 unidades Unidrive M701 con SI-PROFIBUS instaladas ahora en los hornos de templado de vidrio de la empresa, una para cada sección de rodillos. Los rodillos transportan el vidrio a tratar a través de diversas secciones del horno, y luego a través de una sección de enfriamiento antes del envasado. El fabricante también utiliza 14 servo motores brushless de alta dinámica, de la serie Unidmotor hd de Control Techniques, uno para cada unidad.
La familia de accionamientos Unidrive, ofrecen altas prestaciones y rendimiento para motores de inducción, de imanes permanentes y servomotores, junto con Ethernet en tiempo real.

Emerson Industrial Automation, una empresa de Emerson, es un proveedor global de tecnología que permite a sus clientes ganar productividad, eficiencia y calidad, a través de un espectro de industrias. Ofrecen productos como alternadores, motores eléctricos y accionamientos, dispositivos de distribución eléctrica y de transmisión de potencia mecánica, automatización de fluidos y soluciones de unión ultrasónica. Las marcas de Emerson incluyen Appleton, ASCO, Branson Ultrasonics, Browning, Control Techniques, Kop-Flex, Leroy-Somer, McGill, Morse, Numatics, OZ/Gedney, Rollway, SealMaster y System Plast.

www.emerson.com



Las Pymes no le sacan partido a las Redes Sociales por desconocimiento



www.socialmedia-rebeldesonline.com

Conceptos clave si quieres vender desde las Redes Sociales:

Cada red social es única, posee sus propias características y tiene su propio perfil de usuarios

Para vender en las Redes Sociales es necesario invertir

Los principios del Marketing Online también se aplican a las Redes Sociales

La mayor parte de los clientes necesitan algún tipo de interacción antes de decidirse a hacer una compra

Es vital crear contenido de calidad que aporta valor a los usuarios en las Redes Sociales, y no centrarse en conversaciones

Según nos han explicado fuentes autorizadas por Rebeldes Marketing Online, para las Pymes el ROI es clave en Social Media. Y, sin embargo, un gran porcentaje de las Pymes desconocen a día de hoy la rentabilidad de su inversión en Social Media. De hecho, las opiniones de Rebeldes Marketing Online, son que la mayoría de las Pymes fracasan al implementar una estrategia de Marketing en las Redes Sociales ya que existe una falta de conocimiento de cómo medir sus acciones desde estos canales

Y es que este es un tema que muchas agencias de Marketing Online evitan. Bien por comodidad o simplemente por merco desconocimiento… Sin embargo, a pesar de ellos siguen manteniendo a las Pymes invirtiendo dinero en las Redes Sociales.

En una encuesta realizada por Rebeldes Marketing Online entre más de 500 emprendedores y Pymes en España, un 91% de los encuestados afirmó desconocer cuál es la rentabilidad de su inversión. El retorno de la inversión, (ROI) es clave en Social Media. Es lo que hace la gran diferencia entre saber aprovechar las redes sociales para sacar una rentabilidad para un negocio o lanzarse a una aventura destinada al fracaso.

Por otro lado, un reciente informe del Instituto de Marketing Leapfrog de EEUU, dice que solamente un 23 % de los ejecutivos de Marketing logran monitorear su ROI exitosamente, y un 15% directamente ni intenta hacerlo. Esto demuestra que la mayoría de las Pymes, y incluso algunas empresas importantes, desconocen por completo la importancia del ROI en las Redes Sociales y siguen malgastando su dinero en el Social Media. Y esto lo hacen porque parece haber unos resultados, aunque sean caóti-

cos y al azar, sin tener un control de dónde vienen. Sin entender qué está funcionando y qué no.

Solo el 8% de las empresas tienen controlado su ROI en Social Media. No tener un buen ROI y no saber cómo analizar la información para entender qué es lo que está funcionando y lo que no, es como andar a ciegas, derrochando el dinero que bien podría invertirse en otras áreas más estratégicas para hacer crecer una empresa en la dirección deseada, y en la dirección correcta.

En base a estas estadísticas, muchas Pymes se cuestionan si es realmente rentable invertir en las Redes Sociales. El problema es que no lo pueden medir con precisión.
Por otro lado, uno de los grandes interrogantes es si el Social Media sirve para vender. Están quienes sostienen que las Redes Sociales son para crear una comunidad virtual alrededor de una marca y que no sirven para vender. En contrapartida están quienes afirman que sí se puede vender en las Redes Sociales, y que el Social Media, con una buena estrategia y un buen proceso de venta, representa una gran oportunidad para crecer las ventas de todo negocio online.

Por supuesto, invertir en Social Media es una parte importante del Marketing Online y representa una oportunidad única de llegar a miles de clientes potenciales a los que no se puede llegar desde otras fuentes de tráfico. Aquí hablamos de alcance. Y bien usadas, las Redes Sociales se convierten en nuestro canal de distribución para poder vender desde aquí.

Pero para que sea una buena inversión es fundamental medir el ROI eficientemente, de esta forma se puede ajustar, optimizar, diseñar la mejor campaña de Marketing Online… Además de que se hace viable mantener el presupuesto a lo largo del tiempo.

Es verdad que las Redes Sociales sirven para crear una comunidad virtual alrededor de una marca, pero también es muy cierto que bien usadas, permiten vender. Y al final del día, la métrica de todo negocio se enfoca en crecer las ventas, no en crecer los Me Gustas en Facebook o los Retweets en Twitter.

Algunos datos estadísticos:

El 81% de los ejecutivos de Marketing estarían dispuestos a aumentar su presupuesto en medios digitales si pudieran mejorar la medición del ROI.

Tan solo el 8% de las empresas pueden confirmar que conocen con exactitud el ROI de sus inversiones en Social Media

Casi el 90% de los ejecutivos de Marketing afirman estar bajo presión para entregar informes precisos de ROI

El 23% de los ejecutivos de Marketing logran medir el ROI con éxito en sus programas de marketing de contenidos

Poco más del 50% encuentran muy difícil medir el ROI sobre marketing de contenidos

Un 52% de los ejecutivos de marketing tienen dificultades para atribuir ganancias relacionadas a su trabajo, justificando el presupuesto asignado



El Desafío Nacex "Barça-Madrid" ayuda a cumplir sueños

En el último Desafío NACEX"Barça-Madrid", evento realizado el pasado jueves 19 de Marzo, participaron numerosos ex futbolistas del conjunto azulgrana y del combinado blanco, cada uno defiendo los colores de su antiguo club. Este veterano acto benéfico, lleva ya 20 ediciones, se juega en el campo de golf y en la pista de pádel, y no en el césped del Camp Nou.

Ya de buena mañana, sobre las 8h, y sólo tres días antes del acaparador duelo futbolístico, un elenco númeroso de veteranos de ambos equipos coincidieron en el Club de Golf de Llavaneras para disputar el 'Desafío NACEX' Barça-Madrid 2015-2016 para ex futbolistas. La organización del torneo ha donado los beneficios del mismo a Get Your Deams Fundació, dentro del acuerdo de patrocinio que Nacex y la oenegé han suscrito para el proyecto La Fábrica de los Sueños.

Esta fundación nace en un momento en el que nuestra sociedad atraviesa una profunda crisis de valores y económica. En un momento así, la fundación ve esencial cuidar y motivar la dimensión afectiva de la persona. Para ello nada mejor que potenciar la realización de los sueños de las personas más necesitadas para inyectarles la esperanza necesaria para seguir adelante.



En esta ocasión, los beneficiados del Desafío Nacex han sido las personas de la 3ª edad de la Residencia Parc Guinardó de Barcelona.

www.nacex.es
www.getyourdreams.org

Palletways Iberia, con la Fundación Juan XXIII

Palletways, compañía especializada en distribución exprés de mercancía paletizada en Europa, nos ha mostrado su compromiso activo con las causas sociales con la colaboración con la Fundación Juan XXIII, entidad dedicada a la integración de las personas con discapacidad.

Nos han contado que la Fundación Juan XXIII centra sus esfuerzos en integrar socio laboralmente a personas con discapacidad intelectual, potenciando su calidad de vida, a través del desarrollo de su autonomía e iniciativa desde el Centro de Día, Centro Ocupacional, Centro de Formación para el Empleo y Centro Especial de Empleo.



Mar Muñoz, directora de Captación de Recursos de la Fundación Juan XXIII, señaló: "agradecemos a Palletways Iberia por darnos su apoyo y colaborar con nosotros. Su ayuda servirá para que nuestros alumnos logren una mayor autonomía y desarrollo personal, en definitiva, para que tengan una mejor calidad de vida."

www.palletways.com www.fundacionjuanxxiii.org

IDA 28€ IVA incluido. Destinos peninsulares

IDA y VUELTA 50€ IVA incluido. Destinos peninsulares

NACEX

Olvídate de las maletas en tus viajes

Nosotros las llevamos a tu destino, para que lo único que hagas sea disfrutar de tu viaje

- Evita las largas colas de facturación en aeropuertos.
- No cargues con las maletas por aeropuertos, estaciones de autobuses, trenes, taxis...
- Asegúrate de que tus maletas **llegan** al destino y en **buen estado**.
- Controla dónde se encuentra tu equipaje en cada momento a través de nuestra web www.nacex.es

Puedes recibir o solicitar que te recojamos tu maleta en la dirección que quieras o pasarla a recoger o entregar por tu agencia ***NACEX*** más cercana. Tú eliges.

Soluciones adaptadas a los envíos de tus maletas, tablas de surf, bicicletas, bolsas de golf, equipos de buceo, cajas...



* Seguro incluido hasta 1000 € por bulto aportando factura
* Máximo 20 kg por bulto - Medidas máximas 80 x 50 x 30 cm (alto x ancho x largo)
* Otros destinos nacionales e internacionales consultar con su agencia ***NACEX*** más cercana

Contacta con nosotros a través de:

Síguenos en:


https://twitter.com/nacex_
https://twitter.com/NACEXclientes
https://twitter.com/NACEXshop


http://blog.nacex.es/


http://www.linkedin.com/company/nacex


http://www.youtube.com/nacexmkt

NACEX



www.nacex.es

NACEX shop



www.nacexshop.com

Servicio gratuito de atención al cliente

900 100 000